

降价后首季销售过百亿

万科“拐点论”收获财报胜利

首季销售过百亿元

万科企业股份有限公司昨天发布公告称,今年一季度,万科实现销售金额 101 亿元,销售面积 114.5 万平方米,分别同比增长 119.1% 和 82.9%。受利好影响,万科 A (000002)昨天上涨 1.77%。

值得注意的是,万科公告显示,万科公司 3 月实现销售金额 66.8 亿元,较去年同期大幅增长 227.5%。综合此前 3 个月的数据,万科销售面积的同比增幅分别为 11.65%、51.94% 和 146.9%,销售金额的同比增幅分别为 11.72%、70.65% 和 227.5%,销售增幅逐月提高的趋势十分明显。此外,随着大约 14 个新

从“拐点论”到“降价风”,万科集团董事长王石和他领导的中国最具影响力的房地产公司,一次次以出其不意的言行震撼中国楼市,打乱中国房地产市场的惯性思维。而正当各界对万科的做法争论不休时,万科却以首季销售过百亿元的漂亮季报宣告了自己的胜利。

项目的开盘销售以及营销力度的加大,万科 3 月份的销售金额几乎接近去年最高峰月份的销售水平。

对于一季度的业绩,万科执行副总裁肖莉表示,当前的市场变化显示市场正在回归理性。“自主需求比例提高,恐慌性抢购心态消失,投资性购房淡出,住宅企业对于未来过于乐观的预期逐步修正,这些都说明市场的心态已经逐渐调整到

位,长远来看,也只有一个以真实需求和理性预期为基础的市场,才能够支撑行业的健康发展。”

万科模式难复制

不过,当时间退回到 4 个月前,万科的表态却与“理性回归”等字眼相去甚远。

去年 12 月,王石公开承认,“楼市拐点确实已经出现”。而在此后的

近 4 个月时间里,王石在一次次地强调“拐点来了”的同时,又以旗下项目全线降价的行动证明“房价拐点就是秃子头上的虱子,明摆着”。不过,上月末,王石在万科去年业绩发布会上再次澄清“拐点论”的同时,高调表示,“在经济增长的趋势下,从中长期来看,内地楼市依然将稳步上升。”

而众多房地产企业在效仿万

科打折、降价的同时,也纷纷指责万科各地降价的做法是“清理门户”。

“万科业绩的大涨是一次‘拐点论’营销的成功。”业内分析人士昨天表示,在房地产市场前景不明朗的状况下,“谁先降价,谁就能先逆势发展”,万科正是率先把握市场变化,从而调整营销策略才取得不俗的业绩,估计其他房地产公司很难复制万科模式。

晨报记者 邢飞

「对本文观点有何建议,随时发送邮件至 cj@morningpost.com.cn 讨论。」



最大胆的想象,可能也无法揣摩菲尔·戈夫对于中国市场的冲动。

新贸易部长菲尔·戈夫在京宣布——

新西兰抢滩中国市场计划启动

晨报讯(记者 刘映花)最大胆的想象,可能也无法揣摩菲尔·戈夫对于中国市场的冲动。刚刚与中国商务部部长陈德铭在中新自贸协定上落笔,昨天,这位新西兰贸易部长就在北京宣布,启动“中国抢滩市场计划”。根据他的设想,这个由新西兰贸发局负责管理的市场计划将为更多的新西兰企业打

开通向北亚市场的大门。

重达 20 公斤、1700 多页的自贸协定文件,记载了中新历时 3 年半、15 轮磋商的重谈判。但是,在戈夫心目中,对于一项全面涵盖货物、服务贸易和投资的自贸协定,3 年半的时间并不算长。“这是一项全面、高质量、双赢的自贸协定。”戈夫接受记者采访时说。而在寸土

必争的谈判之后,如何实行已经成为双方政府更为重要的工作。

作为第一个与中国签署自贸协定的发达国家,新西兰本周向中国派出了由 250 人组成的“有史以来最大代表团”,成员几乎囊括了各行各业。同时,旨在为新西兰企业登陆中国提供所有支持和建议的“抢滩市场计划”也开始运转。戈

夫透露,已在北京工作 20 多年、管理 19 家中国企业的新西兰企业家 David Mahon 已被任命为“中国抢滩市场计划”顾问委员会主席。Mahon 的首要工作是建立一个拥有不同经验、联系网络广大的智囊型顾问委员会。

一项保守的预计称,自贸协定将让新西兰对华出口每年增长近 3 亿美元。对中国企业来说,对新西兰出口产品或者到新西兰投资,将逐步享受到更加优惠的关税等,新西兰也将为中医等 5 类职业提供 800 个工作许可。

官方合作网络视频 直播火爆接力 08 财经 BLOG

中新自贸协定 示范效益大于直接利益

3 年半谈判最终收获了果实,中国与发达国家之间签署的第一个自由贸易协定就此尘埃落地。单纯看协定条款,在这份双边自贸协定的市场准入方面,新西兰的付出似乎大于中国的付出。然而,考虑到两国经济规模差距甚远,2007 年中国 GDP(折合 33700 亿美元)是新西兰 GDP(折合 1020 亿美元)的 33 倍还多;考虑到中国已成为新西兰第三大贸易伙伴、第四大出口市场和第二大进口来源地,新西兰在中国

贸易伙伴中的排名则颇为靠后,对中国而言,自由贸易协定直接带来的经济收益显然不如对新西兰那么突出,其主要利益来自于示范效益。这种示范效益首先来自于符合中国利益的国际经贸规则,进而推广到全球多边贸易体系。我国直接在世贸组织框架下确立符合我国利益的某些规则,而且力有未逮,但完全有力量在某些双边和区域经济组织内部做到这一点。《中国加入世贸组织议定书》第

15 条规定,中国自加入世贸组织之日起 15 年内其他缔约方可以不视为市场经济体;第 16 条则规定,中国自加入世贸组织之日起 12 年内其他缔约方可以对对中国出口商品实施特别保障措施。在当前情况下,我国无法直接取消这两项对中国企业极为不利的条款,消除其不利后果的最佳策略就是通过区域、双边经贸协定,从而实际上架空这两项条款。迄今承认我国市场经济地位的世贸组织成员国绝大多数都是发展中

国家,发达国家甚少,而发达国家又是我国主要贸易伙伴,在我国出口贸易中的地位尤其重要;在这种情况下,作为双边自由贸易协定的前提条件,新西兰在发达国家中率先承认我国的市场经济地位,其意义远远不是中新双边贸易额所能体现的。

示范效益也来自于激励其他贸易伙伴,特别是发达国家贸易伙伴,以采取更加理性的态度处理对华经贸事务,多争取合作互利,少制造、激化贸易摩擦。如果说这种激励对美、欧、日诸国而言多少还不那么非常显著,对于澳大利亚而言,这种激励就相当显著了,中澳自由贸易协定谈判可望提速。

本文作者为中国商务部国际贸易经济合作研究院副研究员

外管局拟放宽 QFII 资金锁定期

专家称不应简单地理解为救市举措

晨报讯(记者 李若愚)国家外汇管理局副局长李东荣昨天在中国衍生工具高峰论坛上表示,中国拟放宽对合格境外机构投资者(QFII)的限制。国家外管局已就此起草了新的外汇管理规定并将尽快实施。

新规将放宽 QFII 资金进入中国后的锁定期,从而便利 QFII 资金的进出。现行管理办法要求,对于保险、慈善基金和养老金等 QFII,其投资本金全额汇入中国境内 3 个月后才可全额汇出本金,而其他 QFII 须在资金全额到账 1 年后才可以汇出。

李东荣还透露,新规将对 QFII 发起的开放式中国基金实行循环额度。QFII 还将获准开立外汇账户,目前该种账户只能通过托管银行开立。

中国从 2002 年开始实施 QFII 机制,允许合格的境外机构投资者投资中国证券市场。到去年 12 月,全部 49 家 QFII 持有的证券资产接近 2000 亿元人民币。去年底,中国将 QFII 总额度从 100 亿美元扩大到 300 亿美元。

QFII 对中国股市的嗅觉灵敏。在本周 A 股反弹前夕,QFII 在香港发行的 A50 中国基金和汇丰翔龙基金已连续多日上涨,且成交量大幅增加,显示境外资金试图“抄底”。

在 A 股持续疲软的大背景下,李东荣的表态引起了一些市场人士的遐想。不过,中国人民大学金融与证券研究所研究员李永森指出,放宽对 QFII 的限制是资本市场对外开放的步骤之一,是一项正常的制度建设,不能简单地理解为吸引境外资金救市。事实上,监管部门对 QFII 机制一直坚持可控和市场稳定的前提。他表示,QFII 认为什么时候该进场,那完全是基于他们对市场状况的判断。

北京银行 加速全国扩张

晨报讯(记者 李若愚)记者从北京银行(601169)获悉,该行拟收购廊坊市商业银行 19.99% 的股份,近期还将在深圳设立分行。

北京银行拟斥资 1.275 亿元认购廊坊商行 7500 万股,未来将向后者派驻董事和专业人员。这是北京银行首次以收购的形式实现跨区域扩张。此前,北京银行一直采取在异地开设分行的扩张形式,目前在京外设有三家分行。北京银行董事长阎冰竹透露,近期还将设立深圳分行,首次进入珠江三角洲地区。

"IT 专家"系列故事报道一

老兵亲身体验贴心 "IT 专家"

名词解释:什么是"IT 专家"? "IT 专家"并不是特指某一个或几个专业人士,它泛指"由联想集团正式授权的正规零售店面"!这些店面都经过联想的严格认证,并在联想公司的统一管理体系下,不仅产品进货渠道有保障,售后服务有保障,而且销售人员均经过专业的特定培训。

耿大爷是一个曾经上过多次战场的花甲老人,退役后在家享受天伦,唯一的儿子是公交车司机,生活虽然不是很富裕,但是老人家也很满足。平时自己在家觉得闷的慌,看到很多人用电脑上网心里也觉得很痒痒,想想自己的一生大部分是在战场上度过的,老了老了反倒闲不下来了,很想知道为什么那么一个不大的黑匣子能带给那么多人乐趣,也想通过这个电脑屏幕去了解一下外面的世界。

耿大爷家住在中关村附近,对于耿大爷这样从来没有接触过电脑的老人家来说,他对买什么样的电脑没有任何概念。只是以前经常听周围的人说起"联想"这个品牌,知道联想好像是国内销售数一数二的电脑品牌,而且还是 08 奥运会的全球合作伙伴,北京奥运会的所有电脑都将由他们提供;再加上最近总在报纸上看到"您身边的 IT 专家",专业可亲,自然信赖"这样的广告,知道它能老百姓买得安心、放心、舒心,就想去联想的店里看看究竟。

耿大爷去了鼎好电子商城,想先走上一圈,大概了解一下。无意中,耿大爷走到了一楼的一个很大的联想专卖店,后来才知道这是联想的旗舰店,走进以后就觉得这家店与众不同——不仅东西齐全,电脑包,电脑桌,电脑的各



种配件、各种不同的款式和价格的电脑等应有尽有;而且这里的销售人员很多,个个都非常有礼貌、井然有序地在自己的岗位上,更让耿大爷舒服的是,小伙子没有一上来就问耿

大爷要什么,而是先带着耿大爷参观一番,很有耐心的问耿大爷是不是第一次来,是想自己用还是想给孩子们买,耿大爷觉着小伙子和一般的销售人员不太一样,态度很真诚、

素质也很高,就和小伙子聊起来了,聊他的经历、聊他的愿望。通过聊天,耿大爷得知,原来这些小姑娘小伙子都是经过专业培训的,个个都是"能文能武"——"文"是他们都有过硬的专业素质,对于电脑无论是硬件还是软件都很精通,"武"是指他们对于电脑的调试、应用也都都很娴熟。小伙子了解了耿大爷的经历和需求后,告诉耿大爷买电脑最重要的不是越贵、配置越高就越好,而是要适合自己。小伙子给耿大爷推荐了一款性价比非常高而且很易用的台式电脑,还向老人家详细的介绍了这款机器,又给老人家耐心的指导了如何操作,并将电脑给老人家带回家,帮他安装好。

一周以后,耿大爷又来了,小伙子觉得很奇怪,就问耿大爷不是电脑不好用或者出什么问题了,还关切的和耿大爷说有任何问题您可以随时给我们打电话,"IT 专家"提供全年 365 天×8 小时无忧服务,2 小时电话响应,主要部件 3 年免费上门服务等等。耿大爷憨憨的笑着说,我的电脑没有任何问题,我是来学习的。就这样,耿大爷一个月一共来了四次,每次来都让小伙子教他一些基本的电脑操作,包括怎么样玩游戏,在电脑上打麻将,如何上网、安装软件等等;小伙子每次都耐心的教给耿大爷!

后来耿大爷成了联想旗舰店的"代言人",不仅继续到店里学习电脑使用的常识,而且逢人便说:"这儿的小伙子真的太好了,不仅专业,而且从不嫌我烦,免费教了我这么多电脑知识,这样的贴心服务真的太棒了!不愧是报纸上所说的'身边的 IT 专家'!确实是专业可亲,自然信赖!"